

Mémo à partager

Le 18 janvier 2022

Annulations et programmations

Au début de la pandémie, le Syndeac avait officialisé une ligne construite avec et pour ses adhérents, accompagnée de la communication faite par le ministère de la Culture.

Encore une fois la situation évolue....

Nous avons jusqu'alors réussi globalement à traverser la période des fermetures imposées à notre secteur et des annulations en cascade qui en ont découlé. D'une manière générale, les situations ont été appréhendées dans un esprit de solidarité par nos adhérents et des mesures ponctuelles de l'État ont fini de soutenir financièrement nos entreprises. Nous avons ainsi, tous ensemble, réussi à maintenir l'emploi dans notre secteur.

La cinquième vague dite du variant Omicron nous confronte à une multiplication exponentielle d'annulations de dernière minute, voire en cours d'exploitation, dues à des cas Covid ou à des cas contacts dans les équipes de production ou d'accueil.

A cela s'ajoute l'annonce d'un passeport vaccinal qui inquiète et va complexifier les relations de travail. Son déploiement dans notre secteur et ses conséquences nous interrogent gravement. Le Syndeac prépare une interpellation urgente du Gouvernement sur ce point et nous reviendrons spécifiquement sur cette nouvelle loi.

Il convient donc de réaffirmer l'esprit dans lequel nous entendons poursuivre notre action.

Nous devons, tous ensemble, porter haut la solidarité au cœur de notre secteur. Chacune et chacun, à son endroit, œuvre pour le présent et l'avenir du service public de l'art et de la culture. Nous devons l'affirmer dans nos positions, dans le choix des solutions mises en pratique, dans le suivi des collaborations.

Ceci posé, il n'en reste pas moins que le contexte diffère maintenant profondément de celui du début de la crise.

Face aux annulations résultant de décisions administratives de fermeture au moment des confinements successifs - souvent appréhendées en amont malgré le stop and go imposé par le Gouvernement- nous avons pu trouver les solutions d'une prise en compte des situations de chacun. Mieux, une très forte politique de maintien des salaires, de programmations estivales, de reprogrammations, a permis à notre secteur de maintenir l'emploi et l'accès à l'indemnisation pour nombre d'intermittents qui ont pu reconstituer leurs droits.

Nous mesurons les efforts de chacun et l'épuisement des équipes provoqué par ces périodes.

Cette fois, nous avons à traiter des annulations de dernière minute, voire en cours d'exploitation, liées à la circulation intense du variant Omicron. Elles vont concourir à

déstabiliser plus encore notre secteur. Elles vont mettre à mal, au-delà de nos structures, le public et nos équipes, intermittentes ou permanentes. Et ce, alors même que la quasi-totalité des dépenses sont engagées.

Il ne s'agit plus seulement de reprogrammations et de redéploiements budgétaires. Les solutions que nous allons devoir inventer relèvent d'un réel effort à partager. Une chose est sûre, dans cette période, la survie de chaque maillon de la chaîne peut être impactée.

Dès lors que se présentent des cas Covid, contacts ou avérés, sur des personnels que l'on ne peut remplacer, il ne sert à rien de chercher qui est responsable de l'annulation, organisateur ou producteur, le résultat est le même : la représentation est annulée, c'est un fait.

Cependant, gardons à l'esprit que la société entière est secouée par cette pandémie. Le public préférera toute solution, même artistiquement décalée, plutôt qu'une annulation. Il démontre chaque jour son soutien et sa compréhension, associons-le à notre démarche. Toutes les hypothèses de remplacement, même peut-être moins satisfaisantes artistiquement ou plus farfelues, devront pouvoir être envisagées. Nous avons tous le souvenir de représentations où un metteur en scène, texte en main, sauve une représentation de l'annulation, et de la belle réaction du public compréhensif.

Sur le fond, rappelons le cadre défini par le Gouvernement : que ce soit avec le passeport sanitaire (sauf en l'absence de parcours vaccinal en cours ou d'ancienne affection), ou bientôt avec le passeport vaccinal, **le test ne s'impose que lorsqu'il y a suspicion réelle de la maladie.**

Pour le reste, nous devons reprendre l'ensemble de nos préconisations antérieures. La base doit en demeurer une concertation, la plus franche possible, car c'est la clef de la réussite d'une négociation, si ce n'est satisfaisant pour les deux parties, du moins **qui garantira la survie des plus faibles** et limitera l'effort mutuel porté.

Les divers modèles économiques (faible ou forte dépendance à la billetterie, possibilité/opportunité de report, calendrier d'annulation autorisant, ou non, la suppression de certaines dépenses annexes, réaffectation de produits, etc.) imposent à chacun d'envisager la situation, détachée de tout présupposé, et dans le cadre d'un examen attentif et honnête d'une situation effectivement mise à jour.

Deux considérations importantes :

- Gardons en mémoire que le recours à l'activité partielle doit être réservée à des situations exceptionnelles. Elle est d'un effet redoutable sur la situation individuelle des artistes et techniciens intermittents. Si elle peut être une réponse à quelques annulations, elle ne saurait sans doute répondre à toutes, sous peine que le secteur ne s'effondre. Donc, autant que faire se peut, notre base doit être le maintien des salaires et des engagements pris.
- Enfin, les dispositifs transversaux récemment annoncés ne répondent que de manière très imparfaite à notre secteur (ils seront toujours très éphémères et jamais garantis d'être reconduits...). Nous savons bien, par exemple, que l'indisponibilité d'un.e seul.e salarié.e peut rendre la représentation absolument impossible. Le gouvernement ne semble absolument pas mesurer l'effet dévastateur que cela aura dans notre secteur. Il semble ainsi fort peu probable que toutes nos casuistiques soient envisagées à ce stade. De même, les prises de position d'autres ministères peuvent vider totalement nos salles, en particulier pour le jeune public, secteur déjà très affaibli ([La culture ne ferait-elle plus partie du schéma éducatif national en temps de crise sanitaire ?](#) communiqué du Syndeac du 11 janvier 2022).

L'effet redoutable de la pandémie, encore une fois, ne pourra pas seulement relever des efforts de nos entreprises, mais nécessitera un vrai soutien à construire en concertation avec le ministère de la Culture pour la création d'un fonds de solidarité sectoriel destiné à compenser les annulations, quelle qu'en soit la cause.

A ce stade, que ce soit en matière de recours à l'activité partielle, nous sommes contraints d'attendre les textes réglementaires précis.

Échanger et négocier

Pour chacun des interlocuteurs, que recouvre la recommandation « à privilégier la négociation » dans le contexte de la Covid-19 ?

- Écoutez, entendez et prenez en compte les contraintes et les réalités financières de chacun. La franchise est un atout, et l'explication des raisons de sa position, la base du partage.
- Assumez la responsabilité pleine et entière qui est la vôtre en tant qu'acteur décisif du service public.
- Privilégiez, donc, une logique politique plutôt que commerciale.
- Partagez avec votre interlocuteur les éléments et contraintes du cadre dans lequel vous négociez. Si besoin, prenez le temps de les expliquer, de même que votre vision de la solidarité à mettre en œuvre.

- Avant de négocier, évaluez, avec précision :
 - le contexte de la négociation,
 - vos engagements vis-à-vis de vos salarié-e-s dans le cadre réglementé,
 - vos responsabilités en qualité de responsable de programmation et/ou de responsable artistique,
 - les enjeux de l'objet de la négociation pour votre structure,
 - les contraintes qui sont les vôtres,
 - les budgets correspondants.
- Privilégiez une écoute réciproque.
- Dans le cadre de leurs engagements l'un vis-à-vis de l'autre, les signataires d'un accord sont co-responsables du respect strict des règles légales en la matière.
- Prenez le temps de détailler, de ré-interroger, pour et avec votre interlocuteur les budgets concernés (masse salariale, frais engagés, marges, mais aussi annulations de certaines dépenses encore possibles ou réaffectations de crédits ou aides mobilisables, etc.).
- Coût plateaux : cette acception, largement partagée dans notre secteur, demande à être précisée. En cas d'annulation, certes les artistes et techniciens participant à la représentation sont concernés, mais il convient aussi de bien tenir compte des personnels qui continueront eux à travailler (services administratifs - qui négocieront les annulations, organiseront les choses, etc. - services comptables... donc de les chiffrer et de les intégrer au coût résiduel).
- Les marges : définissez-les avec précision (amortissement de la production qui n'était pas financée à la création, emplois administratifs, abondement au budget artistique futur, etc.). Lorsqu'elles garantissent l'autonomie financière et artistique de la compagnie, faites-le apparaître. Dans ce cas, songez éventuellement à la transformer en apport en co-production.
- Si la négociation s'oriente vers une indemnisation moindre, détaillez votre reste à charge. En particulier, le cas échéant, maintien du salaire net, frais engagés, nécessité ou non des marges, part du personnel pouvant être mise en activité partielle et celle ne le pouvant pas (comme par exemple la personne qui gère l'annulation et ses conséquences), mais aussi dépenses encore annulables, ressources pouvant être réaffectées, voire le cas échéant chiffrage du reste à charge de l'activité partielle, etc.
- « Négocier » c'est parvenir à un accord que chacune des parties est en mesure d'accepter sans se mettre en danger, que chacune des parties est en mesure de reconnaître et de valider.
- Négocier ne se fait pas dans la précipitation et chacun des interlocuteurs doit pouvoir disposer du temps de la réflexion sur les propositions formulées.

Préalable

Pour les deux parties, il est primordial d'unifier les éléments de langage, d'abord pour s'entendre, mais aussi pour clarifier la situation vis-à-vis des tiers. Cela évitera bien des écueils qui pourraient être opposés dans la discussion, mais aussi ultérieurement.

Ainsi, quelles que soient les décisions prises :

- On a d'une part une annulation, qui doit être traitée comme telle, avec la signature d'un **accord spécifique d'annulation** assorti des dispositions d'indemnisation prises le cas échéant. En particulier, on ne parlera en aucun cas de « *paiement de la cession* » mais « *d'indemnisation à concurrence de...* » ;
- et d'autre part, le cas échéant, un accord de nouvelle programmation qui fera, comme il est d'usage, l'objet d'un **contrat de cession** spécifique. Même si une annulation partielle ne pourra vraisemblablement pas faire l'objet d'un report.

En aucun cas on ne liera ces deux points dans le même accord.

Chacune des parties aura à cœur, en utilisant la même terminologie (annulation et nouveau contrat) d'envisager et d'expliquer la situation spécifique, les solutions mises en place :

- à ses salarié·e·s,
- à ses organes de gestion et à ses tutelles.

On évitera absolument dans les nouveaux contrats qui vont être signés, tant pour les contrats de travail que pour le contrat de cession, de faire un historique de la situation. Ce sont de nouveaux documents, nous recommandons qu'ils soient aussi standards que possible.

Quels que soient les accords pris, ne soyez pas gênés par la demande de justificatifs. La mise en œuvre est certes un peu lourde, mais elle peut s'imposer à chacun selon son organisation (justification auprès d'un Conseil d'administration, de tutelles, de contrôle financier, etc.), en particulier :

- si l'indemnisation comporte le règlement des salaires,
- si l'indemnisation est moindre et prévoit la mise en place de l'activité partielle pour tout ou partie du personnel.

Faut-il le rappeler, la mise en œuvre des accords pris doit être observée scrupuleusement.

Après un entretien (téléphonique, visio-conférence ou en présentiel)

Pensez à adresser systématiquement un mail à votre interlocuteur, avec un récapitulatif des points principaux de vos échanges et de l'état des négociations.

Mais, dans sa rédaction, soyez attentifs à être factuels, à ne pas utiliser de tournures de phrases qui pourraient être blessantes, à utiliser les mêmes termes que défini (cf. préambule), et enfin, à ne pas produire ce faisant un document qui pourrait vous être opposable par un tiers.

En cas de blocage des négociations ou de refus de négocier de la part de votre interlocuteur (collectivités territoriales, agences, établissements), il peut être judicieux de vous rapprocher de :

- la délégation régionale de votre syndicat d'employeurs (si vous êtes adhérents d'un syndicat),
- votre interlocuteur à la Drac,
- vos interlocuteurs à la Région, au Département, à l'agence régionale.

Documentation

- *Modèle d'avenant au contrat de cession du droit d'exploitation du spectacle (<https://bit.ly/3ll6G9G>)*
- *Des mesures transversales ont été annoncées par les Ministères de la culture et du travail, en particulier en matière d'activité partielle. A ce stade, nous nous devons d'attendre les décrets afin que les choses soient précisées, vous pouvez consulter les annonces :
Communiqué de presse : Point avec les secteurs du spectacle vivant et du cinéma pour préciser le cadre de l'accompagnement économique de l'Etat :
<https://www.culture.gouv.fr/Presse/Communiqués-de-presse/Point-avec-les-secteurs-du-spectacle-vivant-et-du-cinéma-pour-préciser-le-cadre-de-l'accompagnement-économique-de-l-Etat>*

...